



Guayaquil, Febrero 28 de 1997



Srs.
**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE
EQUIPOS MATERIALES Y SERVICIOS ECUATORIANOS EMESERVI S.A.**
Ciudad



REF: Balance de la compañía correspondiente al ejercicio fiscal de 1996



Adjunto encontrarán el balance correspondiente a la referencia.

Resultados del ejercicio:



El ejercicio terminado al 31 de Diciembre de 1996 tuvo una utilidad que ascendió a la cifra de S/. 67'999.951 (SESENTA Y SIETE MILLONES NOVECIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL NOVECIENTOS CINCUENTA Y UN SUCRES).

Análisis:



A inicios del año 96, y una vez logrado el objetivo que nos motivó a tener una facilidad de almacén y bodega, decidimos tratar de disminuir los costos fijos sin que afectara al objetivo propuesto; esto nos llevó a cambiarnos de local y oficinas. Logramos de esta manera estar en una zona muy comercial y a un costo menor sin afectar la imagen de nuestra empresa ante los clientes.

Nuestras ventas se incrementaron en forma satisfactoria, como pueden observar en nuestros balances, a pesar de tratarse de un año electoral y cuyos resultados no animaron a los inversionistas ni empresarios. Sin embargo, gracias a nuestra capacidad de respuesta y servicio a nuestros clientes fuimos logrando relaciones de negocio productivas con ellos, por ende también establecimos mejores condiciones con nuestros proveedores locales y del exterior.

Hacia el último trimestre del año se nota un saludable nivel de ventas, aunque no llegamos aun a la meta trazada y a la estimación de ventas que nosotros tenemos de nuestras líneas nuevas. Hemos logrado que mas de la mitad de nuestras ventas provengan de las líneas que importamos o distribuimos, esto nos ha permitido mejorar nuestro margen de operación aunque el costo financiero ha subido. Con un nuevo enfoque en nuestro objetivo de ventas y el incremento de vendedores para este año estamos seguros que nuestra operación alentará a nuestros accionistas; las opiniones de nuestros clientes sobre su satisfacción en cuanto al servicio y la solución de sus problemas de provisión nos indica que nuestras observaciones sobre necesidades insatisfechas en cuanto a suministros técnicos, que nuestros competidores no han dado solución, fueron correctas.



En este momento nos encontramos diseñando estrategias para la expansión de nuestras ventas tanto en la evaluación de nuevas líneas, productos, mercados y ampliación de nuestra distribución en otras provincias. Estamos conscientes que habrá un incremento en los gastos de administración y ventas que se verán justificados por la obtención de niveles de ventas adecuados para sostener nuestro crecimiento. Contemplamos también hacer inversiones razonables en software y equipo de computación que nos permitan realizar controles y reaccionar en forma ágil a los requerimientos del mercado.

Adicionalmente, en este año estimamos lograr un adecuado tratamiento a nuestra estructura financiera, la cual consume al momento niveles importantes de nuestras ganancias brutas, para lo cual estudiamos líneas de crédito a largo plazo que nuestra empresa esté en capacidad de acceder.

Atentamente,



JORGE FAJARDO BRITO
GERENTE GENERAL

cc/archivo

05-11-1997